

Revista de la Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina
www.notiaes.com

Información General

**La Conferencia Mundial de Gas
cerró con pronóstico de inversiones**

Información General

**YPF invertirá casi u\$s 400 millones para
mejorar su producción de combustibles**



Empresas con Historia

**75 Años de trayectoria
para una distribuidora**

Súmese al mundo GNC
con muy poco espacio
(y poco dinero)

Nanobox®



- Alto Retorno de Inversión.
- Instalación fácil, rápida, y económica.
- Mínimo espacio
- No requiere bunker
- Dos mangueras de carga
- Sistema de Carga Rápida.
- Mantenimiento sencillo y de bajo costo.
- Seguridad y confiabilidad operativa.
- Simple de Operar.
- Carga hasta 250 vehículos por día.
- Venta, Leasing o alquiler

Comuníquese al 4712-8000 (Ventas compresores)
O por email a info@galileoar.com
www.galileoar.com



GALILEO

En GNC, una solución para cada una de sus necesidades

Revista AES



Institucional

Consejo Directivo.....	2
Servicios Profesionales para los Socios.....	2

Editorial

GNC: se necesitan campañas de promoción.....	3
--	---

Información General

Etanol brasileño alcanza su mayor precio desde abril de 2007.....	4
Colombia: Palma, la nueva apuesta agrícola que acelera el negocio del biodiesel.....	5
Bolivia: petroleras reinyectan gas para evitar escasez de combustibles.....	6
China invierte en petróleo venezolano y brasileño.....	8
La UE acuerda etiquetar los neumáticos nuevos según su consumo de combustible.....	10
La AIE considera que España debe aumentar los impuestos sobre los combustibles.....	11
YPF invertirá casi u\$s 400 millones para mejorar su producción de combustibles.....	12
Seguro de daño ambiental de incidencia colectiva.....	16
Caen las ventas de vehículos.....	21
La Conferencia Mundial del Gas cerró con pronóstico de inversiones.....	22

Empresas con historia

Introducción.....	26
La distribuidora de insumos para mini mercados cumplió 75 años.....	27

Secretaría de Energía

Índice Monitor de Precios Energéticos.....	30
Ventas al mercado de combustibles líquidos.....	31
Estaciones de Servicio por bandera.....	32

Enargas

Sujetos del sistema de GNC.....	34
Operaciones de vehículos a GNC.....	34
Total de gas natural consumido y su relación con el GNC.....	35

Actualidad Empresarial

Gas Natural Ban lanza una nueva promoción para fidelizar usuarios de GNC.....	36
Petrobras realizó un taller de manejo de emergencias en el transporte terrestre.....	37
Machine Colors aspira a seguir creciendo en el sector de los combustibles y las energías alternativas.....	38
Aspro presenta una nueva estación completa para la carga vehicular de GNC.....	39

El cuento del mes

Huellas en la arena.....	40
--------------------------	----

Revista mensual de la Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina

Dirección y Redacción

Av. Belgrano 3700
Teléfonos: 4957-2711/4931-2765
Fax: 4957-2925
E-mail: aes@aesargentina.com
www.notiaes.com

Director

Alberto Héctor Vázquez
Presidente de AES

Editor

Dr. Luis María Navas

Colaboración Periódística

Sabrina Pont

Publicidad

Jorge Cravero
Teléfono: 5032-9104
jcravero@aesargentina.com

Diseño

CONTEGAS S.R.L.
Paraná 754 10 A.
Capital Federal
Teléfono: 5032-9104

Arte y Diagramación

Machine Colors
www.machinecolors.com.ar
Teléfono: 15-4088-7588

Impresión

Parada Obioli
Cochabamba 344
Teléfono: 4361-6090

Registro de la Propiedad Intelectual

N. 1.321.592

Revista AES se distribuye -desde 1962- gratuitamente entre los asociados, reparticiones oficiales, entidades colegas, y empresas privadas- nacionales y extranjeras- vinculadas, directa o indirectamente, al sector expendedor.

AES se reserva el derecho de admisión publicitaria, como así también modificar - total o parcialmente- las colaboraciones aceptadas, así como no publicarlas, cuando razones técnicas o de espacio lo exijan. La reproducción total o parcial del material contenido, está permitida si se indica su procedencia.

Las opiniones vertidas en los artículos y/o colaboraciones firmadas, corren exclusivamente por cuenta de sus autores, no implican necesariamente que la publicación de las mismas sea la posición de la Asociación Estaciones de Servicio, ni que avale lo allí expresado.

AES – ASOCIACION ESTACIONES de SERVICIO de la REPUBLICA ARGENTINA

Personería Jurídica (Resolución Ministerial R.M. 387 del 14-ABR-1961).

Presidente Honorario: Alberto J.M. Da Rocha

Consejo Directivo

Presidente: Alberto Héctor Vázquez

Vicepresidente: José Ciaramella

Secretario: Juan Carlos Madrazo

Prosecretario: Alfredo A. Pagano

Tesorero: Néstor Martín Barbarulo

Vocales: Alfredo Osorio, Rubén Juiz, Alberto M. Rocatagliata, Daniel Schettino, Alfredo Martínez (hijo).

Revisores de cuentas: Alfonso Noriega y Carlos Fernández

Secretaría Administrativa: Consultas e informes de Lunes a Viernes de 12:00 a 19:00

Av. Belgrano 3700 – (C1210AAR) Capital Federal.

Teléfonos: 4957-2711/4931-2765. **Fax:** 4957-2925. **E-mail:** aes@aesargentina.com.

Web: www.notiaes.com

Servicios profesionales para socios**Asesoramiento Integral en Estaciones de Servicio, GNC y Mercado Electrónico de GAS**

• Dr. Luis María Navas.

Tel: 5032-9104 - 15-6043-5475

Asesoría Letrada

• Estudio Jurídico de los Dres. Germán Martín

• Irigoyen y Luis Menoyo Urquiza.

Tel. 4371-2194

• Dra. Laura Iris Rosatto.

Tel. 4957-2711-4931-2765

Asesoría Contable Impositiva y de Sistemas

• Estudio Contable del Dr. Juan Carlos Zona.

Tel: 4371-2488

Medio Ambiente e Higiene y Seguridad Laboral

• Ing. Susana Caputo y Arq. Carlos Rosas.

Tel: 4775-7250

Asesoría en Trámites Municipales en Capital

• Sr. José Natalio Mártire. Tel: 4431-0613

Asesoría Societaria

• Lic. Horacio Colimodio. Tel: 4545-8646

• Roberto Decarli.

Departamento Técnico de Seguros

• Carlos Braña Tel : 4952-6167

• Julio Alarcon

Las consultas que se formulen en la sede de AES o telefónicamente son gratuitas.

SERVICIO de INFORMES de RIESGOS CREDITICIOS:

Quienes deseen obtener este tipo de informes sobre personas físicas y jurídicas, podrán hacerlo sin cargo alguno mediante nuestra entidad, en virtud del convenio existente con la empresa Decidir S.A. Este servicio podrá ser solicitado por e.mail o telefónicamente.

GNC: se necesitan campañas de promoción



En la edición N 244, ocho meses atrás, de nuestra Revista alertábamos a través de su título: **"GNC: antes que sea demasiado tarde"** tomando en consideración la meseta preocupante en la que se encontraba el sector.

Sin embargo el cuadro de situación actual en nada difiere al de Febrero de 2009, peor aún, a principios de año estaba por delante la posibilidad de concretar acciones tendientes a aumentar las conversiones. Ahora, seguramente, si se trabaja mucho, habrá resultados que podremos medir recién el año que viene.

Campaña fracasada:

La Ministra de Producción, concretó un anuncio sobre la promoción de kits de GNC financiados a través de la tarjeta Nativa del Banco Nación. Lamentablemente en las sucursales del Banco, en la mayoría de los casos, ningún empleado sabía de qué se trataba. La promoción parecía interesante toda vez que al titular de la tarjeta se le descontaría el 10% del precio total con una financiación hasta 18 cuotas sin intereses. La falta de información y el escaso monto disponible en este medio de pago conspiró contra la promoción. Este anuncio se inscribe dentro de los realizados por el Gobierno Nacional para la venta de automóviles 0 Km., heladeras, calefones, cocinas, termo tanques, y lavapropas. Todos sabemos los resultados.

Nuevas campañas:

Gas Natural de España ha instruido a sus diferentes empresas de Latinoamérica para promocionar la venta de gas natural utilizado por los vehículos convertidos a GNC. En ese sentido es de destacar en nuestro país la llevada adelante por Gas Natural Ban SA promocionando la carga de GNC y la conversión vehicular. Los clientes de la licenciataria, alrededor de 1.400.000, recibirán con sus facturas

un explicativo sobre las ventajas de cargar GNC y sus premios.

¿Y el Gobierno?:

En los últimos años el Gobierno Nacional no realizó ninguna campaña a favor del GNC. Por el contrario, ciertos funcionarios de primera línea admiten en privado la inconveniencia de quemar gas vehicular cuando puede cargarse nafta y gasoil y dejar así el combustible gaseoso para las empresas. Sin embargo, en cuanto a la segmentación de la tarifa el Gobierno privilegió al gas natural para GNC sobre otros segmentos.

Recientemente la Presidenta ha manifestado el alto nivel de desarrollo de la industria local del GNC y su importancia en la exportación de equipos y maquinarias a gran cantidad de destinos mundiales.

En definitiva, la trascendencia de las exportaciones se debió a un gran desarrollo nacional en tecnología, calidad y cantidad de vehículos convertidos, estaciones de carga en casi todo el país, y un alto nivel de profesionalismo.

Desafortunadamente las luces amarillas que detectamos hace tiempo se transformaron en Febrero de 2009 en rojas y así continúan hoy. Las conversiones no repuntan y cada vez se vende menos GNC en las estaciones de carga.

Costo de los equipos para convertir un vehículo a GNC:

Instalar un equipo completo en un vehículo cuesta alrededor de \$ 2.450,00, pero deben poseer motores carburados que salieron masivamente de las líneas de producción durante 1994.

Convertir hoy un vehículo naftero oscila entre los \$ 3.200,00 y 4.000,00 si se tratara de una conversión de "lazo cerrado" o "convencional" (apto para la línea Chevrolet; Megane I; y la línea Fiat anterior a 2007) y desde los \$ 4.500,00 a \$ 7.500,00, si se tratara de una conversión de "presión positiva" o "secuencial" (apto para la línea Fiat; Peugeot 307; Citroen C4; Toyota Corolla).

Como vemos, convertir un vehículo lleva implícita una decisión económica del propietario que muchas veces alcanza a toda la familia.

GNC versus naftas y gasoil:

Estamos en una relación de costos entre el GNC versus naftas y gasoil inmejorable. En Capital Federal la relación es aproximadamente 1 a 3. Y como plus debemos siempre destacar la menor contaminación ambiental con el consiguiente mejoramiento de las condiciones de vida en una ciudad saturada de vehículos.

Ejemplos a no imitar:

¿Es posible que desaparezca el GNC de Argentina o quede limitado a su mínima expresión? La respuesta es positiva. Recordamos lo sucedido en Nueva Zelanda, país que fue líder mundial en GNC y ahora quedó con una participación residual.

¿Qué hacer?:

Reiteramos las posibles medidas:

- El precio del GNC debe ser lo suficientemente atractivo en relación a la nafta súper. Hoy lo es.
- Líneas de crédito para conversiones a tasas diferenciales promocionadas y al alcance de los consumidores en general
- Conversiones tecnológicamente eficientes.
- Campaña publicitaria a nivel nacional con la participación de todos los sujetos del GNC.
- Compromiso de las autoridades nacionales con el GNC.

¿Quiénes?:

Debemos dar respuestas concretas y mantenerlas en el tiempo entre:

- Autoridades nacionales, provinciales y municipales
- Fabricantes y productores de equipos completos
- Cámaras y asociaciones colegas
- Talleres de montaje
- Representantes Técnicos

Dr. Luis María Navas
Editor

.....

Estaciones en Latinoamérica

Etanol brasileño alcanza su mayor precio desde abril de 2007



El etanol brasileño alcanzó su mayor precio desde abril de 2007, debido a la expectativa de una reducción del suministro en los próximos meses, luego de que las lluvias perjudicaron la zafra de caña y la producción de azúcar en el país, según anticiparon fuentes del segmento.

El precio del azúcar ha estado cerca de su mayor nivel en 30 años, mien-

tras que el etanol, también producido a partir de la caña, permaneció a un costo bajo durante la mayor parte de la zafra actual del 2009/10.

Sólo recientemente los precios del etanol subieron, al punto de compensar su producción para los ingenios azucareros más prósperos.

La crisis financiera mundial golpeó con fuerza al sector del azúcar y del etanol de Brasil. Para hacer caja, algunos ingenios azucareros aceleraron las ventas del combustible a partir de comienzos de la zafra, en abril, lo que hizo que los precios se fueran abajo.

“Una gran cantidad de azúcar ya fue exportada ayudada por los altos retornos, los ingenios están más cómodos y no están tan necesitados de dinero”, dijo Mirian Bacchi, analista del Centro de Estudios Avanzados en Economía Aplicada (Cepea), de la Es-

cuela Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, vinculada a la Universidad de Sao Paulo (USP).

Pese al aumento del precio del etanol, los dividendos del azúcar aún son un 82 por ciento superiores a los del combustible, agregó Bacchi.

El bajo precio del etanol a nivel minorista y el aumento de las ventas de automóviles flex (que pueden funcionar con etanol y/o combustible) estimularon la demanda de etanol en Brasil, que superó los 2.000 millones de litros por mes.

Fuente: Agencia de Noticias Reuters.

.....

Colombia: Palma, la nueva apuesta agrícola que acelera el negocio del biodiesel



A finales de los años 90, el cultivo de la palma de aceite era todavía algo exótico, pero hoy ese tipo de siembra se ha convertido en uno de los negocios más rentables y generadores de empleo en Colombia.

Tanto que entre los años 2002 y 2004, y por cuenta de la era de los combustibles limpios como el biodiesel, el crecimiento ha sido del 52,8%, al pasar de 238.926 hectáreas a 364.969 hectáreas. La producción de esa oleaginosa saltó de 634.000 toneladas a 804.000 toneladas para un incremento del 27,6%.

En el último año, la producción aumentó el 3% y las perspectivas son aún mayores por cuenta de las cinco nuevas plantas de biodiesel que se están montando en la Costa, los Llanos Orientales y el centro del país, recalcó el ministro de Agricultura, Andrés Fernández Acosta. El negocio hoy genera 98.000 empleos directos e indirectos tanto en el campo como en las plantas extractoras de aceite

que están funcionando.

En efecto, a raíz del surgimiento del biodiesel como combustible amigable con el medio ambiente y su mezcla entre 5% y 7% con el gasoil, el cultivo de palma tiene aún mayores perspectivas. El programa como tal apenas lleva tres años de implementación.

La producción de biodiesel alcanzó en el último año las 400.000 toneladas, y para seguir atendiendo la demanda de automotores la idea es que supere los 950.000 litros por día teniendo en cuenta la mezcla del 5%.

En el 2010 se pretende que la mezcla en los motores diesel sea del 10%, y para ello será necesario llevar la producción de biodiesel a 1,8 millones por día.

“Los biocombustibles son el futuro, pues son amigables con el medio ambiente, generan empleo intensivo y permiten el mejor aprovechamiento de zonas agrícolas que antes se encontraban abandonadas”, recalca el presidente de la Federación Colombiana de Cultivadores de Palma, Jens Mesa Dishington. “El gran cuello de botella para ampliar el negocio de los biocombustibles es la falta de tierras. Por eso, si Colombia los quiere, tiene que pagarlos, porque la realidad es que son costosos”, concluye el directivo.

Colombia ha logrado, con el impulso de la palma de aceite, el quinto lugar en producción mundial, aunque ésta apenas representa el 1,8%, y es el pri-

mer país latinoamericano en este tipo de nueva y moderna agroindustria.

Los países líderes en palma son Indonesia, Malasia, Tailandia y Nigeria.

Según el ex ministro Carlos Murgas, presidente de Oleoflores S.A., “la palma ha sido la redención de muchas zonas agrícolas que antes eran aprovechadas sólo para producir pocas cosechas de maíz, y otros cultivos, al igual que para ganadería de subsistencia”.

Y una de esas regiones es el municipio de María La Baja, un pequeño poblado a una hora de Cartagena, y donde la mayoría de sus habitantes campesinos, no tenía otra opción para aprovechar sus parcelas. Hoy, la mayoría de las tierras están dedicadas a plantaciones de palma a través de alianzas y asociaciones con empresarios privados, y el apoyo de Finagro.

En las afueras de esa calurosa localidad bolivarense funciona hoy una planta extractora que produce 30 toneladas por hora de aceite crudo. En el complejo, en el cual se invirtieron \$16.000 millones, el 51% son inversionistas privados y el 49% campesinos de la región.

Con el aceite de palmiste no sólo se fabrica el biodiesel, sino que se utiliza para jabonería, alimentación humana, cosméticos y otros usos.

Fuente: Diario El País, Colombia.

.....



Cuando parecía que todo estaba dicho en materia de software para estaciones de servicios...

Calden Oil.NET inicia una nueva era en la gestión de estaciones de servicio incorporando la sorprendente tecnología Microsoft.NET combinada con la robustez de las bases de datos SQL.

- Pantallas modernas y sencillas de operar
- Configurable para cualquier forma de trabajo
- Actualizaciones permanentes y evolución constante

- Contabilidad exportable a otros sistemas
- Sistema de comunicaciones inteligente
- Homologado por las principales petroleras
- Tablero de comando y ratios para la toma de decisiones

- Mesa de ayuda y manual on line
- Rapidez y seguridad de procesos
- Quince años de experiencia con más de 600 instalaciones en todo el país.



Empecemos de nuevo...

Aérea. Colón 320 - Bahía Blanca, Buenos Aires, Argentina
Tel. (0291) 450 0291/0290 - Email: info@grupoaoniken.com.ar

Estaciones en Latinoamérica

Bolivia: petroleras reinyectan gas para evitar escasez de combustibles



Las empresas petroleras que operan los campos de producción de gas natural en el país han comenzado a reinyectar el energético que no es requerido por Brasil para así prevenir el desabastecimiento de combustibles líquidos (gasolina, GLP, diesel oil, entre otros) en el mercado interno.

El viceministro de Industrialización y Comercialización de Hidrocarburos, William Donaire, informó que "si bien el feed back (retroalimentación) que se realiza hacia el campo cuando bajan las nominaciones (asignación de volúmenes de gas) es un problema operativo, todas las empresas están respondiendo muy bien y se están haciendo las inyecciones necesarias de ese gas para que no haya una baja de líquidos".

Recordó que la producción de esos carburantes está asociada a la de

gas y que una rebaja en las ventas de éste al mercado externo significa una menor generación de líquidos. "Se han tomado todas las previsiones para que exista el abastecimiento", acotó el viceministro Donaire.

Según datos de YPFB Transporte, la producción de gas natural en el país ha bajado en los últimos meses de 41 a 35 millones de metros cúbicos diarios (MMm3d) debido al descenso de la demanda brasileña. Esta situación ha provocado también una disminución en la producción de los hidrocarburos asociados.

Donaire aseguró que Brasil está comprando al momento entre 21 y 22 millones por día y que la producción diaria de gas es de 40 millones. "Se está reinyectando aquel gas que no se está exportando, por eso es que la disminución de líquidos no ha sido muy alta, ha sido mínima", acotó.

Explicó que operativamente es posible reinyectar hasta 120 millones de pies cúbicos (MPC) de gas, equivalentes a 3,39 millones de metros cúbicos (MMmc). Aún no se ha llegado al límite, el cual ocurriría si la medida se aplica en todos los campos, sostuvo el viceministro. En ese sentido, precisó que el 24 de septiembre se reinyectaron 16,2 millones de pies cúbicos, cifra que subió a 34,6 un día

después y bajó a 29,9 el día 26. Luego añadió que el 27 y 28 de ese mes fueron reinyectados 35,9 y 27,5 millones, respectivamente.

Paralelamente, señaló, se almacena gasolina para tener el stock necesario del combustible en marzo de 2010, cuando habrá un paro de refinerías. Indicó que además se sigue importando en la misma cantidad que antes aditivos para la generación de gasolina especial y diesel (de 300 a 400 mil barriles al mes) para cubrir la demanda interna.

Según expertos del sector de los hidrocarburos, del gas que es reinyectado no siempre se recupera la totalidad: es un paliativo, pero no es una solución por varias razones. Primero, la capacidad de reinyección en el país es limitada. Implica costos adicionales, porque por cada metro cúbico extraído, el valor económico luego de la reinyección sólo se refiere a los líquidos extraídos que son comercializables; mientras que los costos de producción siguen siendo los mismos, como si se hubiera vendido gas completo.

La reinyección en sí misma implica un costo porque requiere compresores de alta potencia. Del gas que es reinyectado no siempre se recupera la totalidad (del mismo), cuando sube

la producción. En definitiva, cualquier inversión en producción es contra-productiva si no existe la demanda.

“Lo que deberíamos hacer ahora es buscar nuevos mercados”, sostuvo Hugo de la Fuente, ex superintendente de Hidrocarburos de Bolivia. “No nos queda nada más que hacer mientras tengamos una demanda tan reducida. Lo que deberíamos hacer ahora es buscar nuevos mercados de exportación de gas natural. Lo que podríamos ver como una alternativa es tratar de generar una planta de licuefacción en el océano Pacífico para vender nuestro gas natural. Si no se hace de la manera correcta (la reinyección) puede dañar los reservorios”.

Fuente: Diario La Razón, Bolivia.

.....

Estaciones en el mundo

China invierte en petróleo venezolano y brasileño



China firmó a fines de septiembre con Venezuela un acuerdo de inversión por 16.000 millones de dólares que se destinarán a la explotación de crudo en la Faja Petrolífera del Orinoco.

El anuncio se dio cuatro días después de que el Gobierno venezolano concretara un pacto similar con Rusia por 20.000 millones de la divisa norteamericana.

Ambas inversiones se harán efectivas en los próximos tres años, con el fin de producir unos 900.000 barriles diarios de crudo en la rica Faja del Orinoco.

Chávez destacó que la estatal Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) tendrá la mayoría accionaria en los dos proyectos petroleros con empresas chinas y rusas, como lo establece la Ley de Hidrocarburos vigente desde 2001.

El mandatario informó que el convenio con China se firmó, después de dos años de negociaciones, y que el dinero invertido se usará para explotar "hasta 450.000 barriles de crudo diarios".

Si bien no dio detalles de las empresas involucradas y de los yacimientos que serán explotados, Chávez indicó que los planes conjuntos con China

incluyen la "construcción de taladros petroleros, plataformas, ferrocarriles que van a cruzar la Faja y viviendas" en esa misma zona del sureste venezolano.

PDVSA también firmó un convenio con Rusia. Una empresa mixta explotará el Bloque Junín de la Faja, donde se calcula "un nivel de producción base de entre 400.000 y 450.000 barriles de crudo extrapesado".

La empresa mixta ruso-venezolana estará conformada por el Consorcio Nacional Venezolano que "ejercerá su actividad durante un período de 25 años", indicó la petrolera en un comunicado.

Por otra parte, en mayo pasado el presidente de Brasil, Luiz Inácio "Lula" da Silva, llegó a Beijing en su segunda visita de Estado al país asiático en busca de inversiones chinas para infraestructuras y petróleo y

cooperación en biocombustibles entre dos de las principales economías emergentes del globo.

En una entrevista concedida al diario económico chino "Caijing", Lula, explicó que, ante la crisis global, ambos países emergentes -China es la tercera economía mundial y Brasil, la décima- tienen que "pensar a lo grande". El brasileño señaló que espera que la inversión china en su país aumente, sobre todo en proyectos de infraestructuras, aeropuertos y petróleo.

"Nos vamos a centrar en energías renovables, en especial en etanol y biocombustibles", explicó Lula, quien sugirió que China produzca biocombustible en Brasil y África, donde así generaría más empleo e ingresos.

Un 90 por ciento de los vehículos brasileños cuentan con motores "flex" para vehículos que admiten tanto gasolina como etanol, una tecnología que Lula espera promover en el sector chino.

Fuente: Diario La Opinión, Bolivia.

.....

OPORTUNIDAD
**VENDO INSTALACION DE COMBUSTIBLE
INSTALADA COMPLETA 1 AÑO DE USO**

COMPUESTA POR:

- TANQUES DE COMBUSTIBLE DOBLE PARED
ACERO-ACERO CANTIDAD: 4 X2 0 M3 + 1 X 40M3
- CAÑERIA FLEXIBLE DOBLE PARED CON 5 BOMBAS DE
IMPULSION Y 4 SUMPES DISPENSER.

TODOS INSTALADOS POR EMPRESA ESPECIALIZADA, FUNCIONANDO, CON
GARANTIA, Y AUDITORIA DE SEGURIDAD.

TRATAR 0221-154774535

Estaciones en el mundo

La UE acuerda etiquetar los neumáticos nuevos según su consumo de combustible



áticos en categorías de la "A" (más eficiente) a la "G" (menos eficiente).

La medida, que aún está pendiente de su aprobación oficial, entrará previsiblemente en vigor el 1 de noviembre de 2012.

"El nuevo sistema de etiquetado es una medida sencilla con grandes ventajas para el medio ambiente y los consumidores", señaló en un comunicado el autor del informe parlamentario, el eurodiputado popular Ivo Belet, quien recalcó que el coste para los fabricantes "debería ser mínimo".

Los productores de neumáticos para vehículos pesados tendrán que etiquetar sus productos a partir de julio de 2012 cuando los distribuyan a los puntos de venta y las tiendas estarán obligadas a mantener el adhesivo para que lo vea el comprador.

Según el acuerdo, los países de la UE podrán promocionar la mejora de la eficiencia en neumáticos a través de incentivos que serán decididos a escala nacional.

Fuente: Agencia de Noticias Efe.



La Unión Europea (UE) acordó etiquetar los neumáticos nuevos según su consumo de combustible y ofrecer información al usuario sobre su adherencia en pavimento mojado y sus niveles de ruido.

La Comisión Europea (CE), la presidencia sueca de turno de la UE y la comisión parlamentaria de Energía se mostraron a favor de este nuevo distintivo, que clasificará los neumá-

La AIE considera que España debe aumentar los impuestos sobre los combustibles



"aumentar la demanda".

Así, el director ejecutivo de la AIE subrayó que la era de la energía y el petróleo barato "se ha acabado" y que España tiene que "afrentar esa realidad".

Actualmente, el precio del litro de gasolina en España cuesta en 1,054 euros el litro, mientras que el del gasoil se sitúa 0,937 euros.

El director ejecutivo de la Agencia Internacional de la Energía (AIE), Nobuo Tanaka, consideró que España debe aumentar los impuestos sobre la gasolina y el gasoil.

En su intervención en la presentación del informe realizado por el organismo internacional sobre "La Política Energética Española", Takada insistió en que los precios de los combustibles en España son bajos y suponen

Estos precios son inferiores a la media de la UE. En concreto, el litro de gasolina super 95 cuesta de media 1,207 euros en la UE de 27 y 1,237 euros en la zona euro. En el caso del gasoil, el precio se sitúa en 1,028 euros en la UE-27 y en 1,018 euros en la zona euro.

Fuente: Europa Press.

.....

La petrolera también anticipó que prepara un plan exploratorio nacional

YPF invertirá casi u\$s 400 millones para mejorar su producción de combustibles



El desembolso lo realizará YPF en tres años para optimizar la competitividad de la refinería que posee en las instalaciones del complejo industrial de Lujan de Cuyo, en Mendoza. Prevé mejorar la calidad de las naftas y del gasoil, y comenzar a mezclarlos con etanol y con biodiésel respectivamente. El anuncio tuvo lugar en la planta mendocina y contó con la presencia del CEO de la compañía, Sebastián Eskenazi, y el gobernador de la provincia, Celso Jaque.



YPF anunció la puesta en marcha de un importante plan de inversiones que devengará entre 2009 y 2012 la suma de 396 millones de dólares en su refinería de Luján de Cuyo, en el norte de Mendoza. Durante un acto organizado por la empresa en las instalaciones del complejo industrial, que contó con la participación del gobernador de la provincia, Celso Jaque, Sebastián Eskenazi, vicepresidente ejecutivo y CEO de YPF, confirmó públicamente que el desembolso de capital apunta principalmente a mantener la competitividad productiva de la planta y también anticipó que el próximo 15 de diciembre presentará formalmente un plan de exploración de hidrocarburos para

toda la Argentina. Asimismo, Ricardo Buyatti, director de la refinería, dijo que para llevar adelante el emprendimiento en Luján de Cuyo será necesario aumentar la ocupación de mano de obra -preferentemente local- de manera constante. En efecto, los proyectos demandarán más de 2 millones de horas-hombre. En promedio se dará trabajo a 350 personas por mes, llegando a un pico máximo de 800 trabajadores en los meses de mayor demanda.

En ese sentido, Jaque celebró el anuncio del directivo y recalcó que la inversión "dará trabajo a muchos mendocinos" y ayudará a "preser-

var empresas locales porque genera contratos a proveedores en cadena".

Por otra parte, Buyatti subrayó que entre los objetivos del plan de inversiones se prevé mejorar la calidad de las naftas y del gasoil, y comenzar a mezclarlos con etanol y con biodiésel respectivamente. De esa manera, a partir de 2010 -tal como lo prevé la Ley de Biocombustibles- se podrán comercializar los combustibles fósiles cortados con un 5% de los de origen vegetal.

"Los procesos se irán perfeccionando en busca de la reducción de azufre para minimizar las emisiones y favorecer al medio ambiente", completó el director. A su vez, parte de las

inversiones se volcarán a la optimización del uso de la energía y el aumento de la confiabilidad y capacidad eléctrica de la refinería.

Actualmente, Luján de Cuyo es la segunda refinería más grande del país después de la de La Plata, que también es operada por la firma de Repsol y el Grupo Petersen, y representa un 18% del total de la producción de combustibles de todo el país. Inaugurada el 20 de diciembre de 1940, la refinería del complejo industrial mendocino tiene una capacidad de procesamiento de 6,2 millones de metros cúbicos (m³) de petróleo por año. Actualmente opera a una capacidad instalada del 100% y es una de las más importantes de su tipo en América del Sur.

En Luján de Cuyo se elaboran prácticamente todos los productos que YPF comercializa en el país: gasoil, gasoil minero, gasoil agro, JP1, kerosene, nafta súper, nafta virgen, propano y butano entre otros.

Proyecto	Objetivo
Nuevo horno de Topping	Mejorar eficiencia energética
Hidrodesulfuradora de naftas	Bajar tenor de azufre en naftas
Hidrodesulfuradora de Gas Oil	Bajar tenor de azufre en Gas Oil
Incorporación de biocombustibles FAME	Incorporación de biocombustible al Gas Oil
Nueva antorcha	Modernizar instalaciones
Construcción de subestaciones eléctricas	Incrementar capacidad eléctrica y mejorar distribución de cargas.

YPF anticipó que prepara un plan exploratorio nacional

Sebastián Eskenazi, vicepresidente Ejecutivo y CEO de YPF, anticipó que la compañía prepara un emprendimiento para identificar los reservorios de petróleo y de gas de todo el país y ampliar las reservas de la compañía, durante el lanzamiento a principios de octubre de una inversión de casi 400 millones de dólares a tres años para optimizar la producción de la refinería ubicada en el Complejo Industrial de Luján de Cuyo, en el norte de Mendoza.

“YPF financiará todos los estudios necesarios para que finalmente tengamos, en el transcurso de dos años, la información y sepamos con que

La petrolera también anticipó que prepara un plan exploratorio nacional

YPF invertirá casi u\$s 400 millones para mejorar su producción de combustibles

...continúa de pág. 13

recursos energéticos cuenta la Argentina. Vamos a analizar cuenca por cuenca y en las que haya potencial pondremos en marcha estudios sísmicos", indicó el directivo de la empresa y señaló que el Gobierno nacional está al tanto de la iniciativa exploratoria.

En el acto, que contó con la presencia del gobernador justicialista de Mendoza, Celso Jaque, Eskenazi pidió el apoyo de los mandatarios de las provincias hidrocarburíferas a fin de llevar adelante el plan y también dijo que espera que los distritos que quieran participar, aunque no sean productores de petróleo actualmente, se puedan adherir al proyecto.

Al respecto, Jaque respondió que va a acompañar a YPF en el empen-

dimiento y recalcó el interés de los mendocinos de mantener los niveles de producción de hidrocarburos y de recuperación de las reservas.

"Tenemos que sincerar el precio del petróleo en boca de pozo, y esto implica discutir con la Nación la política que vamos a implementar a futuro para garantizar no sólo a las empresas, sino también a las provincias un horizonte de mayor certeza y asegurar las inversiones en exploración", aseveró el gobernador.

En Mendoza

YPF firmó en el mes de junio con el Gobierno de Mendoza un acuerdo para mejorar los niveles de actividad y empleo, asumiendo el compromiso

de profundizar los esfuerzos tendientes a aumentar la productividad y la eficiencia en toda la cadena productiva. En esa oportunidad, la compañía se comprometió a poner en funcionamiento dos equipos de perforación en la provincia, uno de ellos en la zona norte y el otro en la localidad de Malargüe.

YPF cumplió con el compromiso asumido en septiembre y además puso en funcionamiento dos equipos de pulling y otros 2 de workover, redoblando la apuesta en busca de generar más recursos energéticos e incrementar la mano de obra. Según voceros de la firma, pondrán en marcha antes de fin de año dos nuevos equipos de perforación adicionales. Los principales yacimientos que tiene la empresa en la provincia son

Barrancas; La Ventana; Vizcacheras; Loma Alta Sur; Loma de la Mina; Los Cavaos; Cerro Fortunoso; Llancanello; Chihuido de la Salina; Chihuido de la Salina Sur y Cañadón Amarillo. También se comparten con Neuquén otros importantes yacimientos como Chihuido de la Sierra Negra; El Portón y Puesto Hernandez.

Los activos de Mendoza representan el 22 % del petróleo producido por YPF en Argentina y el 25 % de las reservas de petróleo.

“Considerando que la mayoría de los yacimientos operados son maduros y muchos de ellos marginales, los desafíos actuales de la operación son cumplir los compromisos de producción en forma rentable; maximizar el factor de recuperación de los campos; lograr altos estándares de seguridad y medio ambiente e iniciar la delineación del Área Llancanello”, indicaron los representantes de la petrolera.

.....

Otra exigencia para las estaciones de servicio

Seguro de daño ambiental de incidencia colectiva



Con el objetivo de lograr que las compañías de seguros oferten seguros ambientales, la autoridad nacional se ha dedicado en tiempo record a publicar un total de seis resoluciones, pero, tras casi un año de la publicación de la primera póliza ambiental, no se ha logrado que se cumpla el objetivo planteado de forma adecuada. A continuación, Revista AES presenta un trabajo que ayuda a comprender la situación actual en relación con la exigibilidad de un seguro ambiental.

Seguros Ambientales en Jaque

ROSSANA F. BRIL (*).

A partir de unas cinco mil intimaciones de la UFIMA (Unidad Fiscal de Investigaciones de Medio Ambiente) que se encuentran recorriendo todo tipo de empresas,



mediante las cuales el fiscal solicita explicaciones en relación con la contratación de seguros ambientales que den cumplimiento con lo dispuesto en el art. 22 de la ley general del ambiente, es necesario ingresar con un poco mas de detalle en la incipiente historia del seguro ambiental en nuestro país, y tener presente en que punto estamos en la actualidad.

La ley general del ambiente nro. 25.675 sancionada en el año 2002, en su artículo 22 establece la obli-

gatoriedad de contratar seguros ambientales, los cuales no habían sido reclamados por las autoridades, hasta que en el año 2006, a raíz de la repercusión mediática de la causa "Mendoza, Beatriz y otros c/ Estado Nacional y otros s/ daños y perjuicios", CSJN, 24-8-2006. Los seguros ambientales toman protagonismo.

Con el objetivo de lograr que las compañías de seguros oferten seguros ambientales, la autoridad nacional se ha dedicado en tiempo record (2007 y 2008) a incursionar en un tema "netamente técnico", como es el instituto del seguro, a fin de alinearlos "sí o sí" con la protección ambiental. En ese tiempo se han publicado un total de seis resoluciones administrativas(1), tendientes a lograr la implementación del seguro ambiental. Finalmente, conjuntamente con la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), fue aprobada una póliza de caución, identificada por la Secretaría como "la primera póliza de seguro

por daño ambiental de incidencia colectiva en la República Argentina”(2).

(1) Resolución N 177/2007 de la SAyDS, de fecha 19-2-2007; Resolución N 303/2007 de la SAyDS, de fecha 9-3-2007; Resolución Conjunta N 178/2007 y N 12/2007 de la SAyDS y Secretaría de Finanzas; Resolución N 1.639/2007, de fecha 31-10-2007; Resolución Conjunta N 98/2007 y N 1.973/2007 de la SAyDS y Secretaría de Finanzas, de fecha 6-12-2007; Resolución N 1.398/2008 de la SAyDS, de fecha 8-9-2008.
(2) En la página de la SAyDS, www.ambiente.gov.ar, se encuentra publicada la referida póliza, con un link a la resolución que aprueba el texto.

No obstante, tras casi un año de la publicación de la primera póliza ambiental, no se ha logrado una adecuada oferta de seguros ambientales. Con sólo revisar un poco de la experiencia internacional en materia de seguros ambientales, es posible advertir que el seguro ambiental se encuentra inserto dentro de un sistema de garantías ambientales, en el cual el seguro de caución no es su principal protagonista.

El objetivo del presente trabajo, es contar con un marco de entendimiento respecto de la situación actual en relación con la exigibilidad de un seguro ambiental, que dé cumplimiento con el art. 22 de la LGA.

La Ley General del Ambiente y la exigencia de garantías por daños Seguros y Fondos-

La Ley General del Ambiente N 25.675⁽³⁾ (LGA) es una ley de “presupuestos mínimos”⁽⁴⁾, que introduce la obligatoriedad para toda persona física o jurídica, pública o privada, que realice actividades riesgosas para el ambiente, los ecosistemas y sus elementos constitutivos, la contratación de un seguro o la creación de un fondo de restauración ambiental que posibilite la instrumentación de acciones de reparación.

Reza el artículo: “Toda persona física o jurídica, pública o privada, que realice actividades riesgosas para el ambiente, los ecosistemas y sus elementos constitutivos, deberá contratar un seguro de cobertura con entidad suficiente para *garantizar el*

financiamiento de la recomposición del daño que en su tipo pudiere producir; asimismo, según el caso y las posibilidades, podrá integrar un fondo de restauración ambiental que posibilite la instrumentación de acciones de reparación” (el destacado me pertenece).

El objetivo de la norma es que los sujetos que puedan causar daños al ambiente en sí mismo o a las personas y sus respectivos bienes a través del ambiente cuenten con garantías suficientes para financiar la recomposición del daño. A tal fin, indica expresamente que esos instrumentos pueden ser mediante **seguros o fondos**.

¿Qué es el seguro?

Es una transferencia de riesgo. El contrato de seguros se encuentra regulado en la Ley N 17.418.

De acuerdo con la definición del Artículo 1 de la Ley de seguros: “[] hay contrato de seguro cuando el asegurador se obliga, mediante una prima o cotización, a resarcir un daño

Otra exigencia para las estaciones de servicio

Seguro de daño ambiental de incidencia colectiva

...continúa de pág. 17

o cumplir la prestación convenida si ocurre el evento previsto”.

Por su parte, el Artículo 2 establece: “[] el contrato de seguro puede tener por objeto toda clase de riesgos si existe interés asegurable []”.

3) Sancionada el 6-II-2002, promulgada parcialmente el 27-II-2002 (vetada parcialmente, Decreto N 2.413 del 27-II-2002, publ. BO 28-II-2002).

(4) Art. 1 de la normativa dispone: “La presente ley establece los presupuestos mínimos para el logro de una gestión sustentable y adecuada al ambiente, la preservación y protección de la diversidad biológica y la implementación del desarrollo sustentable”.

En efecto, siempre que exista un riesgo de ocurrencia de un hecho incierto y no se encuentre prohibido por la ley, existe interés asegurable.

Que es un seguro de caución?

Es una fianza.

No es un seguro, debido a que no hay transferencia de riesgo, ni su figura se encuentra regulada en la ley 17.418 (Ley de Seguros).

Si bien se encuentra regulado y autorizado por la Superintendencia de Seguros de la Nación, como una excepción a la exclusividad del objeto social que tienen las compañías de seguros (art. 7 de la ley 20.091). En efecto, la ley establece que las compañías de seguros podrán otorgar “fianzas o garantizar obligaciones de

terceros cuando configuren técnica y económicamente operaciones de seguros aprobadas”.

Con lo cual, ante la exigencia legal específica de un seguro, dicha obligación no puede ser suplida por una caución.

Que pasa con el seguro de caución ambiental?

Teniendo en cuenta que el seguro de caución es una garantía de carácter accesorio a una obligación principal, previo a la revisión de las condiciones de cobertura, es importante identificar cual es la obligación principal garantizada.

Ciertamente si tenemos en cuenta que la ley general del ambiente, exige un seguro (en los términos de la ley 17.418) se refiere a un seguro patrimonial o de responsabilidad civil, con transferencia de riesgo del asegurado a la compañía. Dicho esquema no se encuentra plasmado en los seguros de caución ambiental.

Los seguros de caución ambiental, deben responder a obligaciones principales, y actuando éstos en forma accesorias ante el incumplimiento de las mismas, sin embargo no representan una transferencia de riesgos en los términos exigidos por la norma.

Que pasó en la Argentina con los seguros ambientales?

A partir del año 2007, comenzó por parte de la SADS la maratón hacia la regulación del seguro ambiental. Así, entre el año 2007 y el año 2008, a través de la publicación de un total de seis resoluciones clave para generar la oferta de seguros ambientales.

Si ingresar en el detalle de los aspectos regulados por las resoluciones vamos a desatacar los problemas de mayor trascendencia que las mismas han presentado.

En primer lugar, mediante la Resolución N 177/2007, de fecha 19-2-2007 (SADS) dispone que “Apruébense normas operativas para la contratación de seguros previstos por el Artículo 22 de la Ley N 25.675()”.

Mediante esta resolución se incorpora la figura del autoseguro es el no-seguro, porque no hay transferencia de riesgo, en este supuesto el riesgo lo retiene (se lo queda el propio asegurado).

El autoseguro no puede ser confundido con el fondo ambiental privado, ya que este si bien no transfiere riesgo, transfiere y separa patrimonio, y en el autoseguro no hay ni separación de patrimonio ni transferencia de riesgo. Finalmente la norma describe en los Anexos las actividades por rubros que se encuentran comprendidas en la reglamentación considerada riesgosa, estableciendo además una formula polinómica para categorizar

las industrias y actividades según su nivel de complejidad ambiental.

Seguidamente mediante la Resolución Conjunta N:178/2007 y N:12/2007 se crea la CAGFA Comisión Asesora de Garantías Financieras Ambientales.

La tarea de la CAGFA, hasta este momento se limitó a emitir la Resolución Conjunta N 98/2007 y N 1.973/2007 (5) Pautas Básicas para las Condiciones Contractuales de las Pólizas de Seguro de Daño Ambiental de Incidencia Colectiva".

La CAGFA propone un modelo de póliza de seguros identificado como "Pautas Básicas para las Condiciones Contractuales de las Pólizas de Seguro de Daño Ambiental de Incidencia Colectiva". Modelo que, debido a las inconsistencias y problemas técnicos, ninguna compañía lo ha adoptado para sus productos.

Es precisamente este modelo el que introduce el seguro de caución como instrumento válido, y exige - sin condiciones de confidencialidad- el estudio de la Situación Ambiental Inicial. El SAI es un diagnóstico previo reali-

zado por la compañía para el análisis del riesgo, y en caso de ser asumido por la aseguradora, las condiciones de suscripción.

Por último, con la publicación de la Resolución N:1.398/2008, la SADS anunció el final de la reglamentación del Artículo 22 de la Ley General del Ambiente.

Mediante esta resolución se intenta definir el alcance de la expresión "monto mínimo asegurable de entidad suficiente" y el alcance de las "actividades de recomposición" que deben ser financiadas con ese monto. Para lo cual propone una metodología de cálculo que se describe en uno de sus anexos.

Otra exigencia para la estaciones de servicio

Seguro de daño ambiental de incidencia colectiva

...continúa de pág. 19

Resolución 175/09 del COFEMA. Consejo Federal de Medio Ambiente.

Por este motivo y otros de carácter legal y técnico, el Consejo Federal de Medio Ambiente, como organismo permanente para la concertación y elaboración de una política ambiental coordinada entre los Estados miembros, integrado por todas las Provincias de la Nación y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, el pasado 21 de agosto de 2009, se han manifestado en relación al seguro de caución ambiental.

Al respecto han resuelto que el **seguro de caución actualmente existente no se considera suficiente para garantizar la cobertura de riesgo ambiental** asociado al universo de sujetos alcanzados.

Para lo cual se han obligado a continuar el proceso regulatorio que propicie la generación de la mayor y diversificada oferta de garantías financieras requerida, dentro de un ámbito de coordinación entre la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Nación y el COFEMA, a fin de consensuar criterios comunes para el dictado de la normativa local complementaria.

(5) De fecha 8-9-2008.

Conclusión.

El sistema de garantías ambientales exige solidez. Los valores en juego son nada más y nada menos que la salud de las personas, ya que los problemas ambientales se manifiestan no sólo en la economía sino también en el cambio climático y el cambio climático en la salud. Este sistema exige un tratamiento de fondo y no de forma.

En el riesgo del ambiente en sí mismo (daño colectivo) no es posible obtener coberturas de seguros. Es en ese punto, en el cual surge la necesidad del desarrollo de un fondo privado.

Ciertamente la norma en análisis propone la creación de dos clases de fondos ambientales, uno privado (Art. 22) y otro público (Art. 34), tal como

ocurre en la experiencia extranjera. Ambos con énfasis en garantizar la prevención y la reparación de los daños ambientales de incidencia colectiva.

Y en lo que se respecta a los daños a las personas a través del ambiente dañado, el clásico sistemas de seguros.

Por el momento, **NO HAY PRODUCTOS de garantías ambientales que den cumplimiento con lo exigido por la normativa.** La cual exige una nueva revisión por parte de las autoridades.

©
 (*) Abogada. Profesora de la Universidad Austral. www.estudiobril.com.ar

.....

Caen las ventas de vehículos

Ventas de Vehículos Nacionales a Concesionarios	Comercializados por las terminales		Importados por distribuidores y particulares		Total	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Período	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Enero	51551	31429	3620	2270	55171	33699
Febrero	44407	30745	3000	2350	47407	33095
Marzo	53991	34560	3300	2520	57291	37080
Abril	55621	36840	3530	2700	59151	39540
Mayo	55627	37862	3650	3010	59277	40872
Junio	48938	40395	3270	2570	52208	42965
Julio	51078	40921	3730	2550	54808	43471
Agosto	50431	40153	3550	2400	53981	42553
Septiembre	49069	40049	4090	2520	53159	42569
9 meses	460713	332954	31740	22890	492453	355844
Octubre	44489		3530		48019	
Noviembre	33017		2600		35617	
Diciembre	33481		2200		35681	
TOTALES	571700	332954	40070	22890	611770	355844

Ventas de vehículos nacionales a concesionarios	Categoría A						Categoría B		TOTAL	
	Automóviles		Utilitarios		Total		Total		2008	2009
Período	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Enero	16962	12042	4526	3284	21488	15326	440	352	21928	15678
Febrero	10783	7149	3881	3195	14664	10344	664	335	15328	10679
Marzo	14799	10711	6415	3608	21214	14319	792	379	22006	14698
Abril	16608	12382	5694	3712	22302	16094	777	382	23079	16476
Mayo	17654	12827	5597	3690	23251	16517	797	442	24048	16959
Junio	14508	12961	4427	3209	18935	16170	803	442	19738	16612
Julio	16047	14269	6620	4336	22667	18605	849	531	23516	19136
Agosto	14006	13550	5085	3524	19091	17074	876	515	19967	17589
Septiembre	16034	13298	5187	4442	21221	17740	817	446	22038	18186
9 meses	137401	109189	47432	33000	184833	142189	6815	3824	191648	146013
Octubre	13720		4265		17985		741		18726	
Noviembre	9572		3786		13358		284		13642	
Diciembre	10839		3264		14103		346		14449	
TOTALES	171532	109189	58747	33000	230279	142189	8186	3824	238465	146013

Fuente: ADEFA

El encuentro internacional se realizó por primera vez en América Latina

La Conferencia Mundial del Gas cerró con pronóstico de inversiones



Ministros, directivos de las principales firmas energéticas y expertos de 83 países participaron a principios de octubre en la edición 24 de la Conferencia Mundial de Gas, que tuvo lugar en Buenos Aires. Como conclusión, se destacó que las perspectivas de inversiones en el sector son buenas a nivel global.

La edición veinticuatro de la Conferencia Mundial del Gas cerró el 9 de octubre en Buenos Aires con un balance que arroja buenas perspectivas de inversiones para el desarrollo del gas a nivel global, según coincidieron los principales referentes del sector.

Si bien el presidente de la Unión Internacional de Gas (IGU, en inglés), el argentino Ernesto López Anadón, reconoció que la crisis tuvo un impacto en el mercado de gas, también recalzó que "ya hay picos de estabilización y la mayoría de las previsiones de la industria indican que dentro de dos o tres años la actividad se recuperará totalmente".

Asimismo, López Anadón, que además de ser el titular de la IGU presidió la "24 Conferencia Mundial del Gas", sostuvo

que la proyección de crecimiento de la industria del gas hacia 2030 -teniendo en cuenta que requiere inversiones de largo plazo- no ha sido afectada por la actual crisis económica. "De hecho, en este congreso escuchamos a muchos representantes de grandes empresas manifestar que mantendrán sus inversiones y proyectos de expansiones futuras", completó.

Por otra parte, el directivo (que transfirió la presidencia de la IGU a Abdul Rahim Hj Hashim, quien

tendrá a su cargo la preparación y la presidencia de la próxima Conferencia Mundial de Gas que se realizará en Malasia en 2012), afirmó que el crecimiento de la industria del gas depende de decisiones geopolíticas y políticas de los Estados y del reconocimiento de que es un combustible más limpio para el medio ambiente, lo que le permitirá comenzar a reemplazar otras fuentes de energía.

En ese sentido, los expertos insistieron en la baja emisión del



gas natural e indicaron que irán en noviembre a la reunión mundial sobre el cambio climático que se llevará adelante en la ciudad de Copenhague, en Dinamarca, para buscar desmitificar a este combustible respecto a su efecto sobre el medioambiente, debido al escaso consenso con que cuenta, en especial, en Europa.

“La industria del gas está intentando competir con otras fuentes de energía y otros combustibles de modo que su crecimiento estará marcado no sólo por el crecimiento global de las economías sino por la penetración del gas en los mercados energéticos”, señaló López Anadón.

El directivo consideró en tanto esencial avanzar en acuerdos entre países productores y países consumidores de este insumo “por el rol fundamental que el gas natural tiene para la solución de los actuales problemas de abastecimiento energético, desde el punto de vista técnico, económico y de preservación ambiental”.

La Conferencia Mundial del Gas reunió en Buenos Aires a las principales empresas del sector a nivel mundial y asistieron más de 3.500 empresarios, técnicos y funcio-

narios de 83 países. El encuentro internacional había comenzado el lunes 5 de octubre con un acto encabezado por la presidente Cristina Fernández de Kirchner en el Luna Park. Fue la primera vez que se llevó adelante en Buenos Aires y en Latinoamérica.

Perspectivas de integración Sudamericana

En el marco de la Conferencia Mundial del Gas, expertos de la región confirmaron las promisorias perspectivas de integración gasífera en Sudamérica, aunque advirtieron que se requerirán fuertes inversiones y un importante nivel de cooperación entre gobiernos y empresas.

Los especialistas, disertantes en el encuentro realizado en el predio de la Sociedad Rural de Palermo a principios de octubre, confiaron en la abundancia de reservas para atender las necesidades futuras de países como la Argentina y Chile, gracias a la oferta de Bolivia, y a las reservas recientemente reforzadas de Brasil y Venezuela. Adrián Perés, vicepresidente de PanAmerican Energy, consideró que “del único gasoducto con



El encuentro internacional se realizó por primera vez en América Latina

La Conferencia Mundial del Gas cerró con pronóstico de inversiones

...continúa de pág. 23

Bolivia se pasó a siete con Chile; dos a Uruguay; y otro a Brasil, con lo cual se cuenta con la infraestructura para atender la demanda, si bien el nivel de reservas actual es inferior a diez años".

Con respecto a la Argentina, Perés dijo que "la producción de gas tuvo un punto de inflexión a comienzos del decenio pasado", que permitió incrementar las reservas y la producción, incluso para destinos externos. Y destacó, en último lugar, las inversiones de su empresa en las cuencas Austral, Neuquina y en Acambuco (Salta) y dijo que la opción del GNL, importado desde países como Trinidad y Tobago, dependerá de la ecuación de precios. "En todo caso no va a impedir que en los próximos años puedan aparecer nuevos campos productivos", afirmó. Luciana Bastos de Freitas Rachid, directiva de Petrobras, dijo la firma petrolera pronostica una mayor producción del gas y estimó que la producción permanente de los recién descubiertos yacimientos pre-salt está prevista a partir de 2017.

Además, la ejecutiva sostuvo que en la visión 2020 de la com-

pañía se prevé una relación regional entre oferta y demanda de gas mucho más equilibrada que la vigente en Estados Unidos o en Europa, "y seguramente Brasil va a ayudar a una mayor integración en la materia".

Por su parte, Joao Batista de Toledo, gerente del Plan Estratégico del Gas de Petrobras, juzgó que la integración regional es "un proyecto complejo, pero de amplias posibilidades, que requerirá una mayor coordinación entre actores", para lo cual propició un programa intergubernamental de cooperación. Por otra parte, Frank Look Kin, de la Empresa de Gas de Trinidad y Tobago, destacó las oportunidades que se abren con el gas licuado, ya que algunas características que hacen más costosa a la alternativa se compensan con su seguridad de oferta.

"Las instalaciones de regasificación ya son una realidad en países como la Argentina y Brasil, por lo que están dadas la mayoría de las claves para la mayor penetración del GNL en el área", dijo el experto. Finalmente, Marcos González, de la Universidad Simón Bolívar de Venezuela, resaltó que

en su país "el gas tiene como prioridad el desarrollo del mercado interno, si bien se evalúan posibilidades de exportación".

Descartado, por costoso, el proyecto de gasoducto que se planeaba entre Venezuela y la Argentina, persisten sin embargo otras iniciativas, aunque la dificultad principal, consideró, radica en el orden interno, donde la participación empresarial está restringida y los precios son relativamente bajos frente a los vigentes en el mercado mundial.

Perspectiva 2030

La Unión Internacional de Gas realizó un estudio sobre la industria del gas natural al 2030, que fue presentado en el marco de la edición 24 de la Conferencia Mundial del Gas. En el informe destacaron que, si bien el crecimiento del mercado no puede darse por hecho, los escenarios demuestran que los factores económicos, así como los que se relacionan con el medio ambiente, deberían impulsar la demanda actual de 3 Tcm (billón de metros cúbicos) a más de 4 Tcm para el año 2030.

Una de las observaciones más importantes del estudio es que un acuerdo político global para imponer un alto costo a las emisiones de dióxido carbono e incentivar el desarrollo de energías renovables, sólo sería exitoso desde el punto de vista económico si se acompañara con una decisión de incrementar la participación de gas en la matriz energética. Políticas adecuadas podrían impulsar el gas desde la actual 21% de participación en la matriz mundial, al 28% para el año 2030.

.....

Irán mostró interés en el GNC argentino

Durante la edición 24 de la Conferencia Mundial del Gas, el director ejecutivo de Nacional Iranian Gas Company, Azizollah Ramezani, afirmó que Irán está interesado en la tecnología desarrollada por la Argentina para la propulsión de vehículos con gas natural comprimido (GNC).

“Argentina es líder en esta industria del GNC y por eso queremos tomar contacto con empresarios del sector”, indicó el también viceministro iraní, al exponer en el congreso internacional que se realizó en Buenos Aires a principios de octubre.

Ramezani señaló que esperaba poder reunirse durante su estadía en el país con empresarios argentinos con el fin de establecer contactos para avanzar en el conocimiento de desarrollo de esta industria y poder intercambiar experiencias.

En la disertación que ofreció junto con el presidente y Ceo de Gasunie, Marcel Kramer, el ejecutivo iraní informó también que se está avanzando rápidamente hacia la constitución de una Organización del Gas similar a la OPEP.

“Ya se han realizado contactos entre los principales productores -Rusia, Irán, Qatar y Nigeria- y de hecho están muy avanzadas las bases de la organización”, indicó, y agregó: “estamos ahora en la etapa de la aprobación de los estatutos”.

El objetivo principal de esa Organización, explicó, es establecer nuevas relaciones entre consumidores, proveedores y comercializadores; facilitar el desarrollo de nueva infraestructura y lazos entre los diferentes países. “Considerando la disponibilidad del gas a nivel mundial, ésta sería una organización que podría estar activa 80 años en el mundo”, señaló.

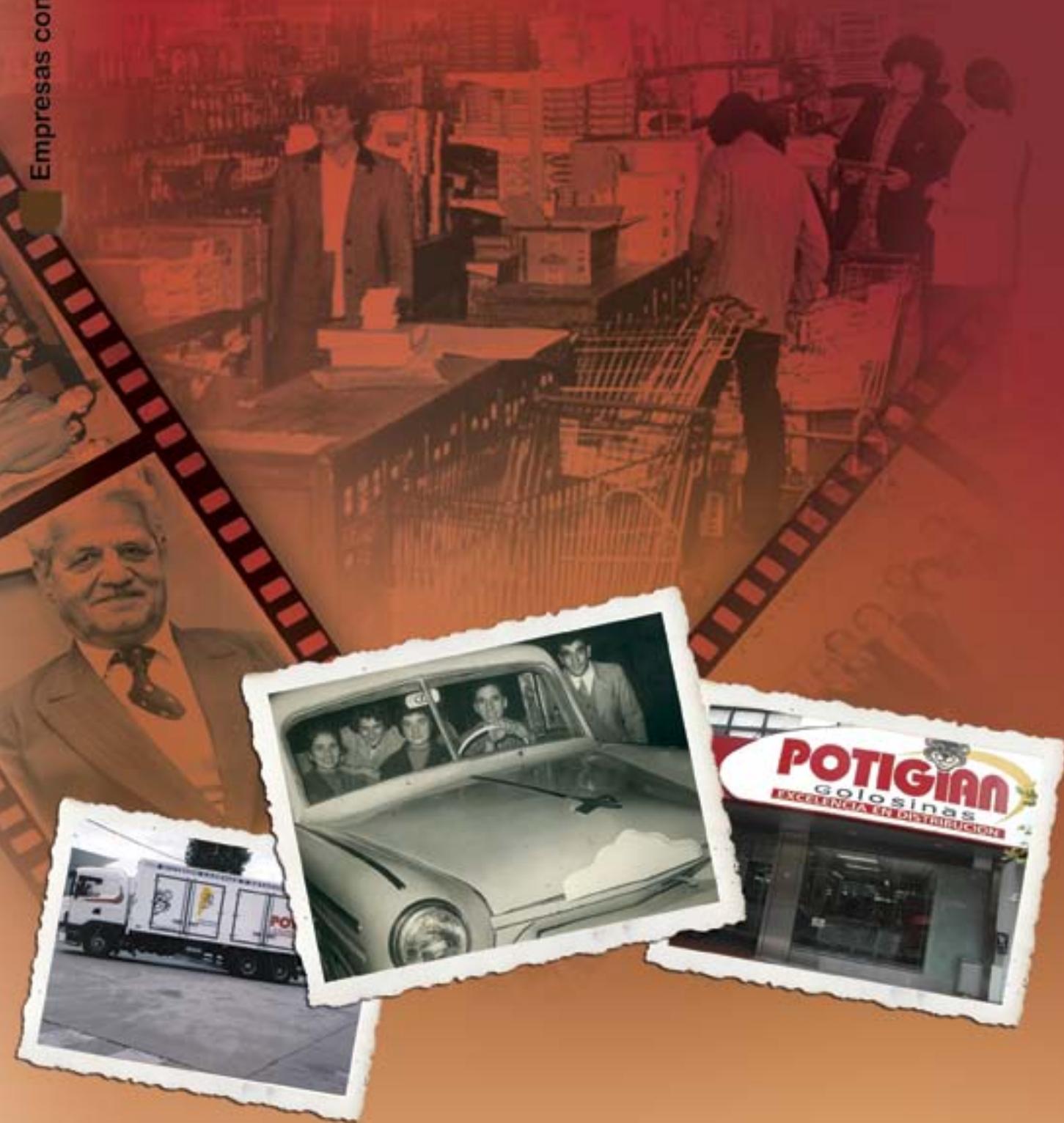
En cuanto a la posibilidad de que Irán incremente la producción de gas, reveló que para 2014 piensa llevar los actuales 600 millones de metros cúbicos diarios a 1.000 millones metros cúbicos por día.

“Nos dedicaremos a desarrollar infraestructura buscando fondos en el mercado internacional, pero si no los consiguiéramos en el extranjero utilizaremos el mercado doméstico, dado que tenemos alto nivel de ahorro”, dijo Ramezani.

Y concluyó: “los países deberán diversificar sus fuentes energéticas e Irán no es la excepción y por eso continuamos desarrollando fuentes como el gas, el petróleo y la energía nuclear”.

Potigian, una empresa con historia

La distribuidora de insumos para mini mercados cumplió 75 años



La empresa argentina Potigian suma 75 años de trayectoria. Según sus representantes, la permanencia en el segmento de la firma se basa en tres pilares fundamentales: la distribución sectorizada, que se amolda a las exigencias del cliente y los repartos especiales para situaciones de urgencia; la estructura, con más de 400 empleados, depósitos y oficinas en los tres centros de distribución y más de 30 camiones; y los precios, que a su entender son los más competitivos del mercado.

Potigian inició su actividad comercial en el año 1934 y, hoy por hoy, es una de las principales empresas proveedoras y de distribución integral de productos para mini mercados en todo el país.

Según Martín Potigian, representante de la compañía, desde principios de año, en el marco del 75 aniversario de la empresa, muchos clientes se acercaron interesados por la historia de la empresa.

“Generalmente son los que recién empiezan a operar con nosotros o que se inician en este rubro: no pueden creer que la firma cumpla 75 años y siga apostando a un país de tantos cambios en políticas económicas de los diferentes gobiernos de turno”, comenta el directivo. “Los clientes que nos acompañan desde hace años -y afortunadamente son muchos- saben cómo nos manejamos y ya no se sorprenden. Porque si algo nos distingue es la excelencia en el servicio y la capacidad de adaptación a los vaivenes financieros y situaciones de incertidumbre, superando exitosamente cada una de las circunstancias adversas en 75 años de existencia”.

Con contratos con las petroleras más importantes, como por ejemplo con YPF, Esso, Shell y Petrobras, Potigian es el repartidor número uno de Masalín Particulares y es distribuidor exclusivo de MOVISTAR. También

provee de golosinas y artículos varios como indumentaria, armarios, pepinos, manteles, matafuegos, zapatos, aderezos, carteles, y todo lo que requiera el empresario estacionero.

Potigian, una empresa con historia

La distribuidora de insumos para mini mercados cumplió 75 años

...continúa de pág. 27

A decir de Potigian, la compañía cuenta con una estructura de más de 20.000 metros cuadrados (m2) para el almacenamiento de mercaderías y una amplia logística tercerizada, que le permite llegar a todas las tiendas de las estaciones de servicio del país. "Somos una verdadera solución para el mercado y el único distribuidor integral en el rubro", detalla el directivo.

"Contamos con tecnología de avanzada para las comunicaciones, Intranet, portales de compra y distintas maneras de comercialización. Cada integrante de la empresa sostiene al servicio como su mejor insignia y, de esa manera, podemos garantizar la excelencia en la distribución".

Con el correr de los años, las necesidades comenzaron a cambiar. Los empresarios de las estaciones de expendio comenzaron a requerir de ma-

nera imperiosa que los lanzamientos de nuevos productos y las acciones promocionales a nivel país lleguen en tiempo y forma a destino.

"Los plazos de llegada y exigencias de los clientes del interior, que solicitaban entregas que no superen las 24, 48 o 72 horas como máximo de demora, se sumaba a la necesidad de poder pagar un precio apto que no los marginara de los importes que se pagaban en Buenos Aires", recuerda Potigian. "Hoy por hoy, podemos confirmar que entregamos las mercaderías solicitadas en no más de 72

horas (salvo en el caso de los envíos a la provincia de Tierra del Fuego, que demandan más tiempo)".

.....

Momentos que marcaron la historia de Potigian

1934: Agop Potigian empieza con su pequeño reparto de cigarrillos el 12 de octubre.

1945: Don Agop se va haciendo "famoso" al transitar diariamente con un modesto carro de tracción a sangre, de color celeste, con el dibujo de la famosa marca de cigarrillos "43".

1955: Se incorporan a la empresa sus hijos Rosa, Martín y Elsa.

1957: La firma abre su primer local y comienza a comprar directamente en fábrica.

Asimismo, se realiza la apertura de cuentas en las fábricas de cigarrillos, pasando a ser Distribuidor Mayorista directo de fábricas.

1965: Se amplía "hacia arriba y adelante" el local. Entre otros, comercializa productos de Arcor, Eveready, chiclets Adams y chocolates Aero.

1971: La empresa se transforma en Casa Potigian SACIFeI. e incorpora nuevos rubros como golosinas y productos varios. Durante esta etapa, tiene lugar la apertura de una sucursal.

Ese año ingresa a la compañía Pedro Nicola Candia, actual gerente general. Tenía en ese momento tan sólo 12 años de edad; salía a recorrer La Boca y Barracas en bicicleta y levantaba los pedidos de los kioscos.

La empresa sigue creciendo y se inaugura una sucursal de Lanús.

1974: Este año se incorpora un nuevo local. La firma ya cuenta con unos 30 colaboradores y su radio de acción, además de los barrios de La Boca y Barracas, se extiende a las zonas de Congreso, San Telmo, Centro, Almagro y Flores.

1977: El 20 de mayo se inaugura el Centro de Distribución de Congreso.

1979: El 25 de julio se inaugura el actual Centro de Distribución de Casa Central.

1980: En agosto, se inaugura el Centro de Distribución de Lanús.

1991: Nace la primer Expo Potigian Golosinas.

En julio se edita el primer número de la revista POTIGIAN.

1994: Comienza ese año "La semana del mayorista", es decir un período en el cual el cliente revendedor puede comprar los productos de siempre a precios promocionales.

En julio Potigian Golosinas es una de las pocas empresas seleccionadas por el Banco Central de la República Argentina para realizar una extensa distribución de monedas en ese entonces faltantes en el mercado.

A fines de ese año, Martín Potigian es nombrado presidente de la Asociación Distribuidores Golosinas y Afines.

1995: En el mes de abril Potigian Golosinas comienza a distribuir sus productos en la Cadena YPF, incursionando de esta forma en el canal Estaciones de Servicio.

Se crea la división de C'Stores de Estaciones de Servicio cuyo objetivo es atender en forma preferencial a los shops y ser el generador de propuestas innovadoras.

1997: En marzo se produce la gran innovación en la distribución de cigarrillos: el proyecto Impact. La empresa pasa a ser distribuidor exclusivo de Massalin Particulares.

1999: En junio, se inaugura el Centro de Distribución Once.

2000: La Expo POTIGIAN en su momento cumbre: se realiza del 8 al 13 de mayo la décima edición. Cada vez más stands de las diferentes empresas y cada vez más público.

2002: Del 6 al 18 de mayo, la empresa organiza el "Show del Drugstore", con muy buena respuesta del público y con la presencia de un imponente camión anunciando la movida por las calles.

Relanzamiento del "POTI-Club", con regalo de cupones con descuentos para cine, teatro, clases de buceo y compra de mercadería de las marcas más prestigiosas.

2003: En mayo, se inaugura el Centro de Distribución Belgrano.

2004: El 12 de octubre la empresa cumple 70 años y lo festeja a lo grande, con la vuelta de la Expo-Potigian, denominada Expo Potigian Siglo XXI, del 18 al 22 de octubre.

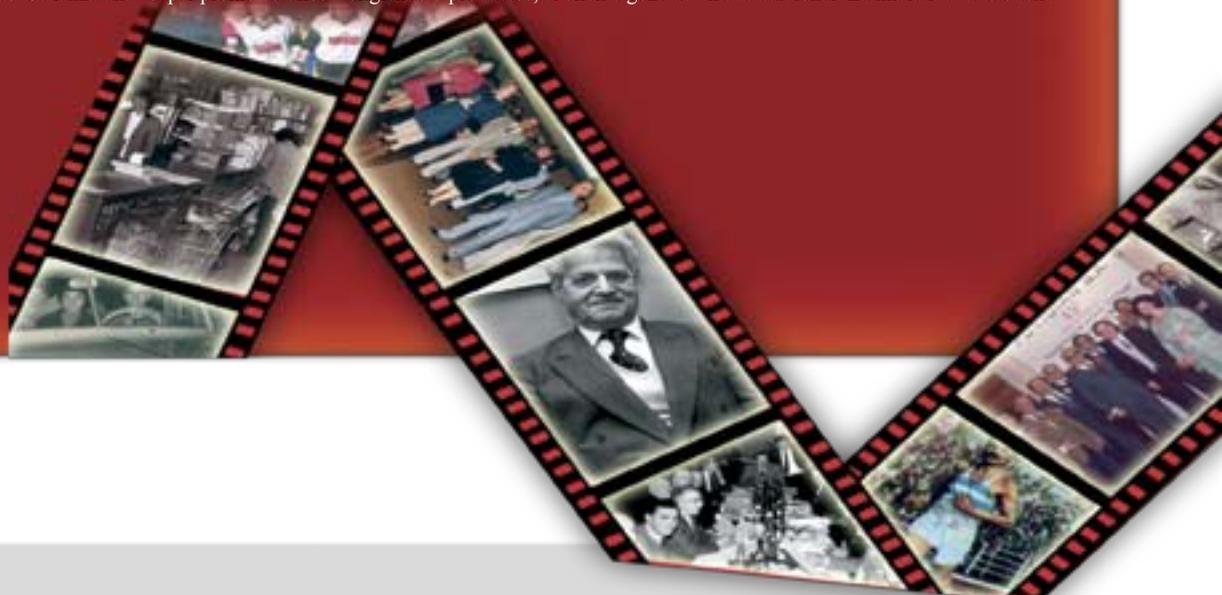
2005: En el mes de junio aparece el POTI-Points, un programa de puntos que le permite al cliente acceder a importantes recompensas por sus compras en Potigian.

Uno de los órganos de comunicación de la empresa cumple 15 años: la revista POTIGIAN, un clásico del sector.

Para el mes de agosto surge el POTI-Card, ya que Potigian es elegido distribuidor exclusivo de tarjetas Movistar para la Capital Federal y a nivel país en las cadenas del canal petróleo.

2009: El POTIpoints presenta la novedad de ofrecer recompensas turísticas: viajes al Sur, a las Cataratas del Iguazú y a Bariloche.

En julio aparece el POTInet, la carga virtual que el cliente estaba esperando: con todas las tarjetas físicas, sistemas accesibles y con todas las prestadoras. Se lanza una "súper promo 75 años": eligiendo 7 productos, el cliente goza de un 5% adicional. La iniciativa tuvo buena repercusión.



Estadísticas

IMPE 0.56

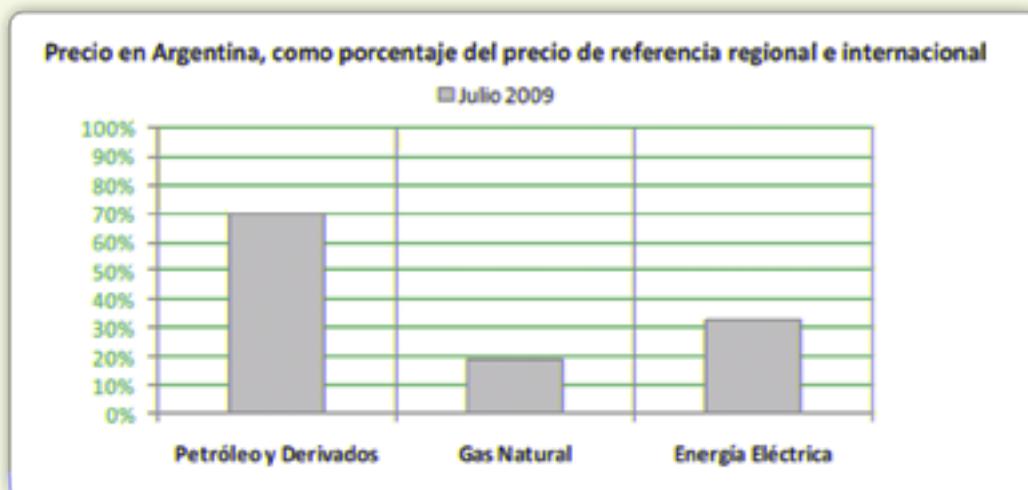
INDICE MONITOR DE PRECIOS DE LA ENERGÍA (IMPE)

El valor 0,56 indica la distorsión promedio de los precios de la canasta energética argentina correspondiente al mes de julio de 2009 respecto de los precios promedio de una canasta comparativa que sigue las referencias regionales e internacionales.

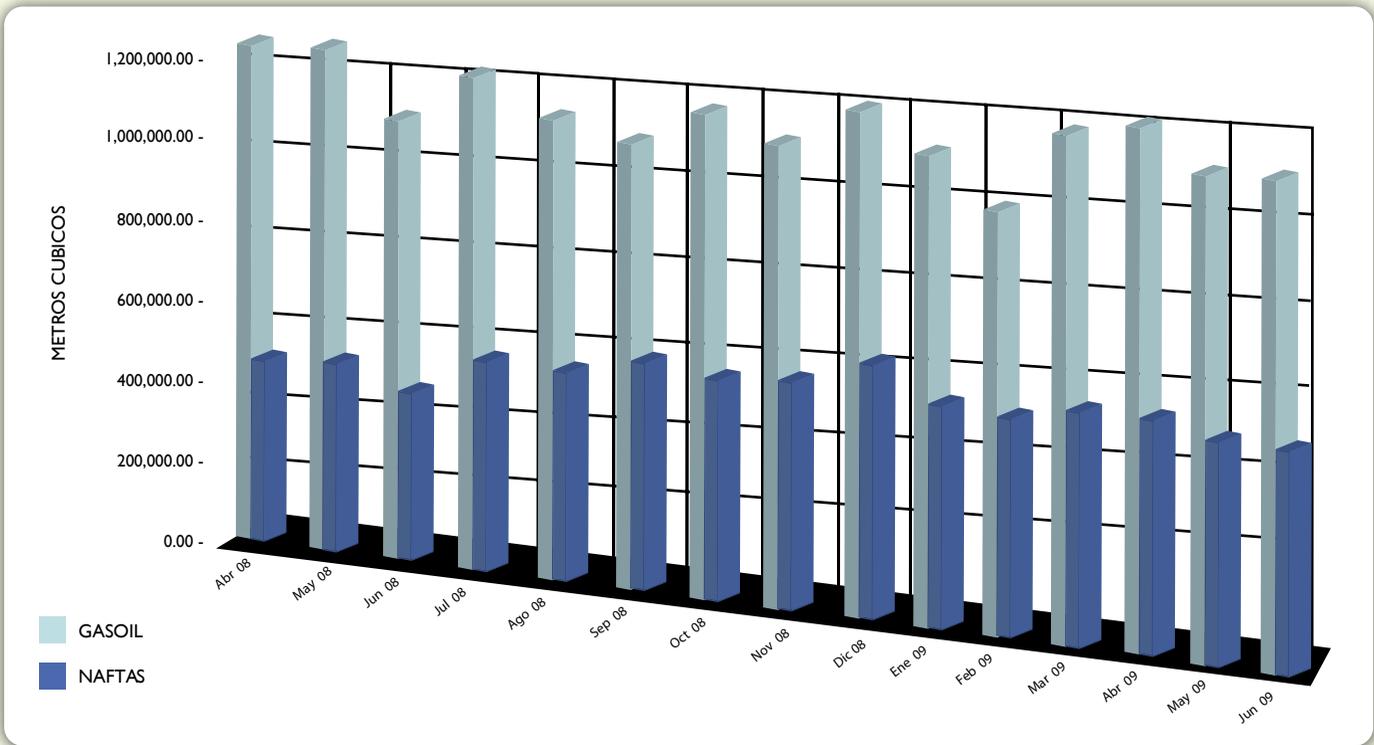
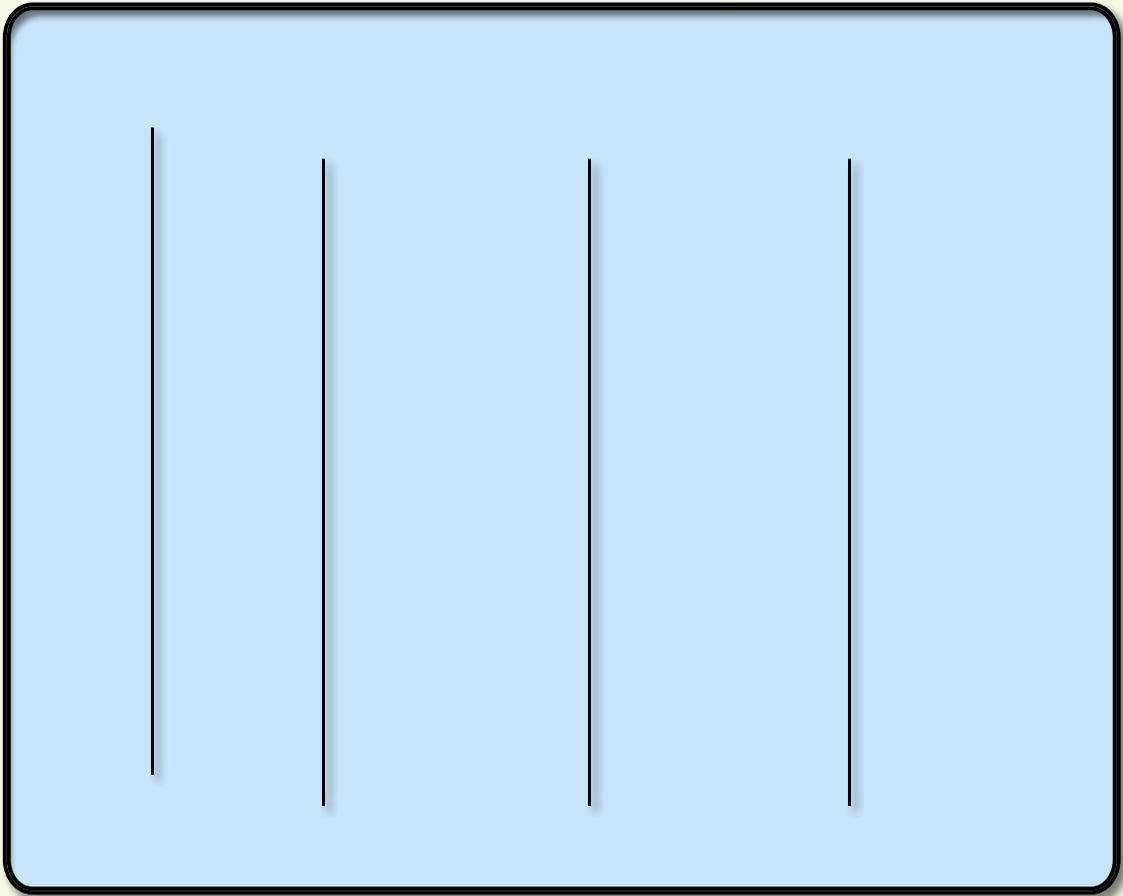
Significa de manera simple, que si esta canasta energética comparativa tuvo en julio pasado un valor simbólico de 1 peso, esa misma canasta en la Argentina costaba 44 centavos de peso.

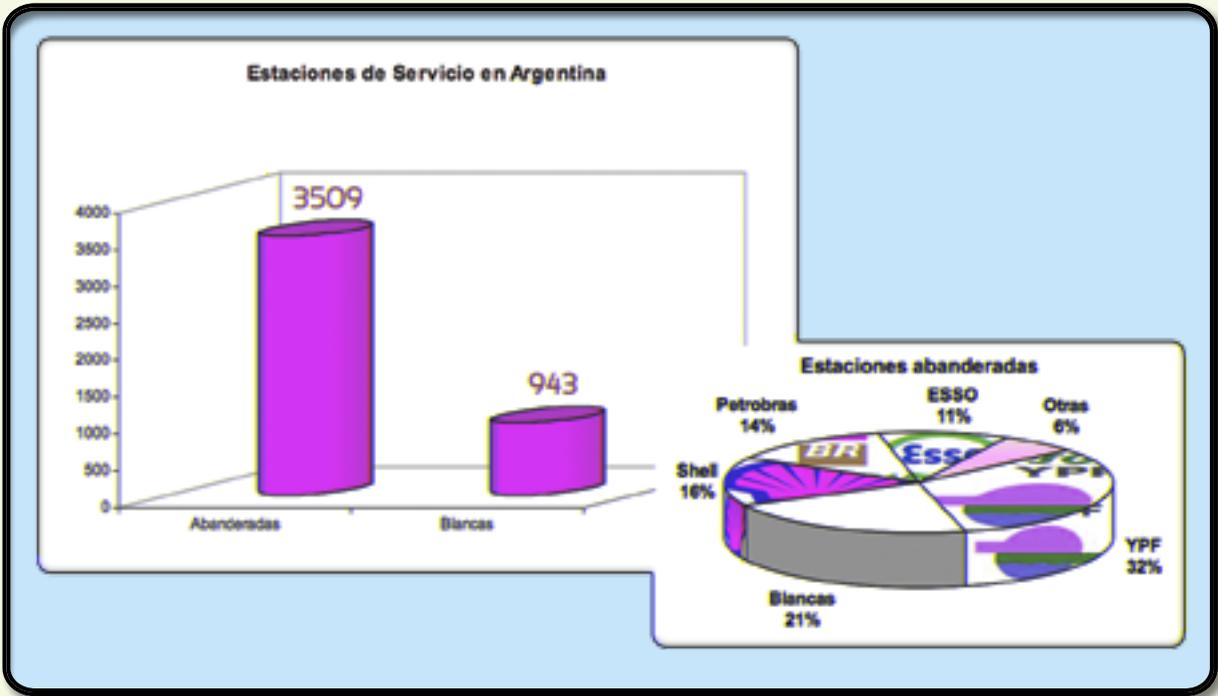


Desagregación del IMPE para los distintos rubros de la canasta energética



Fuente: Montamat & Asociados





Colaboración: Fernando Parente

Estadísticas

SUJETOS del SISTEMA de GNC

Listado actualizado a Octubre - 2009

Provincia	Cantidad de Vehículos a GNC	Estaciones de GNC	PECs	CRPC	TdM
Buenos Aires	646975	829	35	27	504
Cap. Fed.	90916	158	18	3	75
Catamarca	5131	9	0	0	3
Chaco	215	0	0	0	0
Chubut	951	3	0	0	3
Córdoba	166316	237	15	10	130
Corrientes	495	0	0	0	0
Entre Ríos	31570	56	2	3	44
Formosa	120	0	0	0	0
Jujuy	11260	22	0	1	8
La Pampa	8144	12	1	1	8
La Rioja	2464	3	0	0	2
Mendoza	123191	128	8	5	111
Misiones	191	0	0	0	0
Neuquén	11975	18	1	1	11
Río Negro	15942	26	0	0	19
S. del Estero	9288	31	0	1	6
Salta	23094	39	1	1	19
San Juan	26720	37	2	1	16
San Luis	19863	22	3	2	7
Santa Cruz	171	0	0	0	0
Santa Fe	116390	118	7	8	103
T. del Fuego	638	1	0	0	1
Tucumán	40819	76	3	3	27
Total País	1352839	1825	96	67	1097

PECs: Productores de Equipos Completos

CRPC: Centros de Reprueba de Cilindros

TdM: Talleres de Montaje

OPERACIONES de VEHICULOS a GNC

Período: Febrero 09 - Septiembre 09

Mes	Baja	Conversión	Modificación	Revisión	Revisión CRPC
Feb-09	1234	3955	3857	81846	8183
Mar-09	1513	5143	4417	89029	9732
Abr-09	1615	5534	5923	80306	9200
May-09	1337	4649	5103	69148	6672
Jun-09	1407	5170	5739	80092	7353
Jul-09	1746	6848	7364	99039	9469
Ago-09	1644	6277	6216	92955	8395
Sep-09	1792	6905	6218	103157	9357

Fuente: ENARGAS

Total de gas natural consumido y su relación con el GNC

GAS ENTREGADO AL SECTOR GNC POR DISTRIBUIDORA (En miles de m³ de 9300 Kcal)

Distribuidora	2008					2009							Estaciones de Carga de GNC
	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	
Metrogas S.A.	50466	48881	50012	47778	49133	43647	39418	47519	45838	49054	47868	47070	359
Gas Natural Ban S.A.	51347	50272	50938	47779	49408	43024	39775	46376	45593	47209	33899	45659	363
Distribuidora de Gas del Centro S.A.	28468	27330	28124	26651	28474	26529	24849	26489	25938	27396	27272	27601	239
Distribuidora de Gas Cuyana S.A.	24627	23652	24129	22708	23962	21815	20447	22861	22499	23513	23295	22965	191
Litoral Gas S.A.	22227	21353	21783	20352	21075	19501	18041	19956	19782	20803	20662	20648	154
Gasnea S.A.	3925	3558	3740	3366	3698	4030	3529	3332	3306	3359	3296	3450	47
Camuzzi Gas Pampeana S.A.	29260	27862	29042	27304	29776	30544	27355	27132	26733	27134	26428	26145	228
Gasnor S.A.	20423	19556	20302	19323	20813	18729	17322	19261	18990	20028	20350	20665	175
Camuzzi Gas Pampeana del Sur S.A.	5276	5110	5131	5008	5445	5317	4748	4854	4810	5074	4976	5239	45
Total de gas entregado al GNC	236019	227574	233201	220269	231784	213136	195484	217780	213489	223570	208046	219442	Total 1801
Total de gas comercializado	2985814	2732297	2534482	2351977	2389636	2325203	2139090	2426862	2476568	2708181	2944397	3066255	
Porcentaje del GNC sobre el total comercializado	7,90%	8,33%	9,20%	9,37%	9,70%	9,17%	9,14%	8,97%	8,62%	8,26%	7,07%	7,16%	

Datos obtenidos a Julio de 2009, a partir de Datos Operativos de Transporte y Distribución. Fuente: ENARGAS

Campaña a favor del GNC

Gas Natural Ban lanza una nueva promoción para fidelizar usuarios de GNC



La distribuidora de gas natural presentó a fines de septiembre una nueva promoción para que los estacioneros que cargan GNC tengan una herramienta más de fidelización de clientes. Se trata de una campaña que les ofrece a los usuarios del combustible gaseoso participar por importantes premios.

Con el fin de brindar la oportunidad a los expendedores de GNC de fidelizar y ganar nuevos clientes, Gas Natural BAN lanzó una nueva promoción, que denominó "Buenos Vecinos". Se trata de una campaña que les ofrece a los usuarios del combustible gaseoso participar por importantes premios a cambio de cargar GNC y es patrocinada por la firma en forma conjunta con la campaña de conversión vehicular a cabo con la empresa Tomasetto Achille.

"Convertí tu auto a GNC con tecnología Tomasetto Achille y recuperá lo que tiene tu vecino", dice el eslogan. ¿Qué quiere decir? Que con la compra del equipamiento completo, el cliente tiene la oportunidad de ganar un kit completo de herramientas con las diez primeras cargas en las estaciones adheridas.

Además, se ofrece la posibilidad al usuario de pagar la conversión de su automóvil con tarjeta de crédito en seis cuotas sin interés. El gancho, en este caso, se expresa de esta manera: "Ahorra con GNC. La cuota se paga con el ahorro en combustible". En efecto, si en un coche recorre 50 km diarios (por mes, suman unos 1.500 km) con nafta, gasta unos 363 pesos. En cambio, para hacerlo con GNC precisa unos 121 pesos. El ahorro es de 242 pesos mensuales, monto que alcanza perfectamente para cu-

brir la cuota de la compra del equipamiento, que asciende a unos 208,81 pesos.

Por otra parte, cada empresario estacionero que se adhiera a esta promoción podrá contar con importantes beneficios. De acuerdo con la información ofrecida por la Gerencia de Marketing de Gas Natural Ban, los clientes de cada estación que decida formar parte de la campaña podrán participar del sorteo por: 15 equipos de GPS; 150 kits de 10 herramientas Black & Decker; 150 kits de 5 herramientas Black & Decker. Asimismo, el estacionero contará de material de comunicación de la promoción para su estación: gráficas, banners, afiches, stickers, folletería y pecheras para los playeros, y también tendrá presencia en la comunicación dirigida a los 1.400.000 clientes de Gas

Natural BAN por intermedio. Finalmente, la traffic y las promotoras de la promoción visitarán cada estación adherida entregando material de comunicación y merchandising a sus clientes, atrayendo público y nuevos clientes.

La promoción estará vigente desde el 1 de noviembre hasta el 15 de diciembre de 2009 y la coordinación completa de la campaña se realizará a través de la agencia de promoción y publicidad CP Proximity.

.....

Se llevó adelante en Neuquén

Petrobras realizó un taller de manejo de emergencias en el transporte terrestre



Patricio del Chañar, Cutral Co, Plaza Huinca, Barba del Medio, Contralmirante Cordero, Añelo y Neuquén.

El objetivo que se planteó la firma fue optimizar la preparación, accionar la ayuda mutua entre empresas y la interrelación de distintos actores que, ante el desarrollo de un incidente con múltiples complejidades, deberán integrar protocolos de actuación diferentes en un único modelo de respuesta que garantice la asistencia de heridos y la protección ambiental.

Petrobras llevó adelante en el Predio Cooperativa Telefónica de la localidad de Centenario, en la provincia del Neuquén, el workshop de "Manejo de Emergencias con Materiales Peligrosos en el Transporte Terrestre", a fines de septiembre.

Participaron de la actividad personal de Bomberos Voluntarios, Policía de Tránsito y Defensa Civil de las ciudades de Centenario, Cinco Saltos, San

Según la Gerencia de Comunicaciones de Petrobras, la experiencia realizada es "innovadora en materia de entrenamiento para la prevención como una iniciativa vinculada con nuestra preocupación por preservar el ambiente en el cual desarrollamos nuestras actividades".

.....

Propone un servicio integral a fin de alcanzar un buen posicionamiento en el mercado

Machine Colors aspira a seguir creciendo en el sector de los combustibles y las energías alternativas



El estudio que diseña y diagrama Revista AES proyecta seguir creciendo dentro del terreno de combustibles, biocombustibles y energías alternativas. A decir de su director, Pablo Infante, en esos segmentos productivos aún hay mucho por hacer en cuanto a desarrollo de imagen de las empresas. "Con ese objetivo, planeamos presentarnos en ExpoAES 2010", completa.

Machine Colors (www.machinecolors.com.ar) nace en el año 2007 cuando su actual director, Pablo Infante, decide encarar un proyecto que había rondado mucho tiempo en su cabeza: formar un estudio de diseño multimedial junto a profesionales diseñadores y programadores con los que había colaborado durante su larga trayectoria en otras empresas del rubro como Bracketmedia o Editorial Atlántida.

En sus comienzos, el estudio realizó sitios web para los clientes más diversos pero ciertamente fue el desarrollo y diseño de Revista AES y su parti-

cipación como expositor en ExpoAES 2008 lo que permitió a Machine Colors ser reconocido, en el ámbito de los combustibles y energías, como un calificado proveedor de soluciones gráficas, multimediales y de web.

"Nuestra meta es seguir creciendo dentro del terreno de combustibles, biocombustibles y energías alternativas. Creemos que es un espacio en el que hay mucho por hacer en cuanto a desarrollo de imagen de las empresas", señala Infante. "Con ese objetivo, planeamos presentarnos nuevamente en ExpoAES 2010".

De acuerdo con el directivo, Machine Colors propone a sus clientes un servicio integral que les permite posicionarse en el mercado de manera eficiente y eficaz. "Un sitio web profesional es hoy una indispensable carta de presentación", sostiene Infante. "En efecto, hoy por hoy muchas empresas no cuentan con existencia física pero como desarrollan un buen emplazamiento en Internet logran competir de igual a igual con rivales de mayor porte".

Por último, el creador de Machine Colors comenta que uno de sus recientes trabajos fue el rediseño de Revista AES. "Trabajamos en darle un aire fresco y ameno a la publicación y un perfil minimalista con tipografías más claras y modernas, fondos blancos, cuadros de estadísticas más elegantes y de fácil lectura", concluye Infante.

.....

Aspro presenta una nueva estación completa para la carga vehicular de GNC



nes pequeñas, minimizando costos de instalación y mantenimiento.

Características:

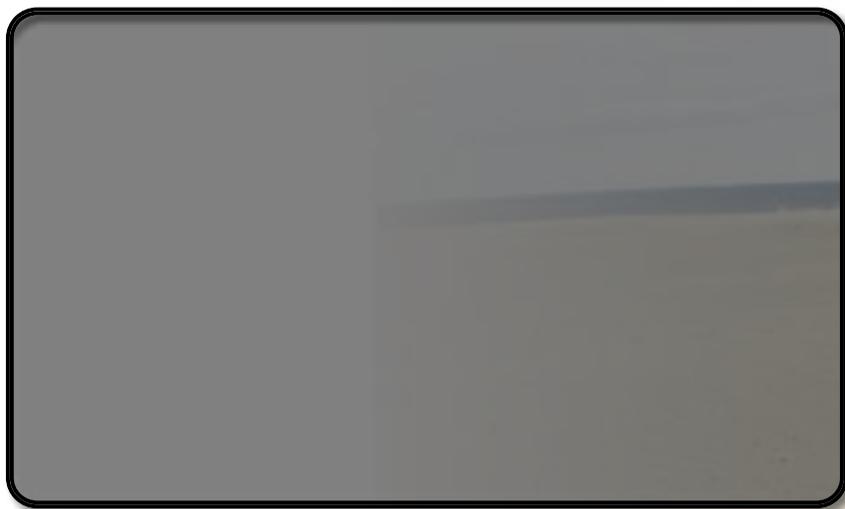
- Tipo horizontal contrapuesto de 2 etapas
- Presión de aspiración: 25 a 45 bar
- Refrigerado por aire
- Sistema de lubricación
- Potencia: 37/45 kW (50/60 HP)
- Almacenaje incorporado: 500 lts

Aspro creó la nueva línea de equipos Aspro SCA-50, que concentra todas las funciones de una estación de carga de GNC tradicional en un solo producto. Esta tecnología permite comprimir, almacenar y despachar GNC en forma rápida, eficiente y segura. De acuerdo con los representantes de la empresa, la estructura compacta y las dimensiones reducidas convierten al equipo en la solución más adecuada para estacio-

Opcionales:

- Sensor de mezcla explosiva
- Sensor de llama
- Sensor medidor de caudal de gas
- Presóstato por baja presión para válvula reguladora
- Transductores de presión interetapas
- Transductores de temperatura
- Sensor de nivel de aceite en bastidor
- Calefactor de aceite
-

Huellas en la arena



Soñe que estaba caminando por la playa, acompañado del Señor, cuando en el cielo comencé a ver escenas de mi pasado. En cada escena, yo veía dos hileras de pisadas en la arena: una huellas eran las mías; las otras, del Señor.

Después de ver la última escena, miré hacia atrás, donde estaban las pisadas en la arena. Observé que muchas veces, a lo largo del camino de mi vida, había solamente un par de huellas en la arena. Sorprendido, me di cuenta de que esto sucedía durante los períodos más tristes y depresivos de mi vida. Este hecho me preocupó tanto que decidí preguntarle al Señor acerca de todo esto:

-Señor, una vez dijiste que si yo me decidía a seguirte, tú siempre caminarías a mi lado. Y ahora encuentro que durante los momentos más difíciles de mi vida había una sola hilera de pisadas. ¡No comprendo por qué, cuando más te necesitaba, me dejaste solo!

El Señor, sonriéndome cariñosamente, me contestó:

-¡Amado hijo! Yo te quiero mucho y nunca, nunca te dejaría solo durante las horas difíciles de tu vida. La hilera única de pisadas en la arena corresponde a los momentos en los que te llevaba cargado en mis brazos

Reflexión:

Hay momentos en la vida en los que tenemos la sensación de que Dios nos ha abandonado o que está mirando hacia otro lado. ¡Cuántas veces vemos a nuestro alrededor el sufrimiento de gente inocente o no encontramos el sentido a las cosas que nos suceden! Pero es precisamente en esos momentos en los cuales Él está más cerca nuestro. Dios jamás nos enviaría una prueba mayor que la que podamos soportar. Muchas veces las cosas son más difíciles de pensar que de pasar. Él lo sabe todo, desde mucho antes de que suceda, porque conoce todo de nosotros y de la realidad que nos rodea.

Dios respeta tanto la libertad que imprimió en la naturaleza de los hombres desde su creación, que permite que ciertas cosas sucedan para no coartar esta libertad. Evidentemente, Dios no quiere el mal; por el contrario, su esencia misma es la bondad, y como Padre Bueno no puede querer nada malo para nosotros, sus hijos. En realidad, nunca nos deja solos. Amorosamente nos carga, nos contiene, nos abarca, nos envuelve, especialmente en los momentos en que más sufrimos y nos sentimos desvalidos, como lo hizo con su hijo Jesús y como lo hará también con nosotros.

Atribuido a la Madre Teresa de Calcuta.

Adaptación del Libro "Cuentos para Ser Humano" de Luis M. Benavides.

Ambra



\$3.924,96

Máquina de café espresso semiautomática. Ideal para pequeñas oficinas y despachos profesionales.

Phedra



\$7.141,17

Nueva expendedora de bebidas Saeco semiautomática. 8 selecciones de bebidas. Ideal para estaciones de servicio y cafeterías.

Rubino 200



\$7.915,45

Expendidora de bebidas superautomática. 8 selecciones de bebidas. Ideal para estaciones de servicios y empresas.

Royal Coffee Bar



\$5.032,50

Máquina de café espresso semiautomática. Ideal para pequeñas oficinas y despachos profesionales.

Aroma se200



\$14.389,30

Máquina de café espresso profesional. Ideal para bares, cafeterías, hoteles y restaurantes.

*Una máquina Saeco
para cada necesidad*

Primera carga de insumos bonificada
La oferta no incluye muebles
IVA del 10,5 % incluido
No incluye ingresos brutos

Para más información: Teléfono: (011) 5192-8000 - E-mail: gaston.lanso@saeco-arg.com.ar - www.saeco-argentina.com

Espresso Feeling

Saeco

PUNTO PRET®

Demarcación Instantánea

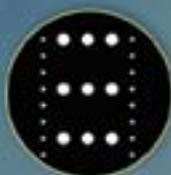
PUNTO PRET es un dispositivo plástico visual, de cuerpo plano, que se adhiere a cualquier tipo de superficie plana (horizontal y vertical)

Es un producto de fácil colocación y no requiere mantenimiento.

Disponible en varios colores y tamaños proponiendo una nueva y revolucionaria forma de señalética, que se basa en la puesta consecutiva de puntos visuales para formar cualquier tipo de señalización.

Es un producto ideal para utilizar en estaciones de servicio para demarcar:

- Flechas
- Sendas peatonales (interiores y exteriores)
- Símbolos
- Números
- Estacionamiento
- Áreas reservadas
- Sentidos de circulación



DISTRIBUIDOR OFICIAL
CONTEGAS SRL
Paraná 754 10º A

5032-9104 / info@contegas.com
(C1017AAP) Capital Federal

